ANNALES
UNIVERSITATIS MARIAE CURIE-SKŁODOWSKA
LUBLIN – POLONIA
VOL. XL, 9 SECTIO H 2006

Wydział Ekonomiczny UMCS

JACEK CZARECKI

Finansowe aspekty funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce

Financial aspects of operation of small and medium enterprises in Poland

Abstract: Na przestrzeni ostatnich lat wyraźnie zarysowuje się tendencja przejmowania przez małe i średnie przedsiębiorstwa (MSP) od dużych firm dominującego udziału w podstawowych kategoriach ekonomicznych, takich jak: tworzenie nowych miejsc pracy czy wkład w wartość produktu krajowego brutto. Systematycznie rośnie stąd rola i znaczenie małych i średnich podmiotów w polskiej gospodarce narodowej. W tym świetle nasuwa się więc pytanie, jakim potencjałem gospodarczym dysponują jednostki z tej klasy wielkości firm i czy jest on wystarczający do ich dalszego dynamicznego rozwoju oraz wzmacniania pozycji konkurencyjnej wobec dużych przedsiębiorstw? Głównym zamierzeniem autora niniejszego artykułu było przeprowadzenie analizy zasobów majątkowych i kapitałowych przedsiębiorstw z sektora MSP oraz ich wyników finansowych na tle tych samych kategorii odnoszących się do dużych podmiotów i w konsekwencji próba odpowiedzi na powyżej postawione pytanie.

WPROWADZENIE
Introduction

Podstawą do uznania firmy za małe lub średnie przedsiębiorstwo jest w Polsce i pozostałych krajach Unii Europejskiej Rekomendacja Komisji Europejskiej. Wyznacza ona kryteria ilościowe będące bazą do definiowania MSP. Do końca 2004 r. obowiązywała klasyfikacja podmiotów opierająca się na Zaleceniu Komisji Europejskiej nr 96/280/EC z 3.04.1996. Według zapisów w niej zawartych uchwalono w Polsce Ustawę Prawo działalności gospodarczej[1], która

[1] Ustawa z 19.11.1999 r. Prawo działalności gospodarczej, Dz. U. 1999, nr 101, poz. 1178 z późn. zm.

regulowała przynależność firm do poszczególnych klas wielkości przedsiębiorstw (zob. tabela nr 1). Wiodącym kryterium definiowania podmiotów jest liczba zatrudnionych osób w danym przedsiębiorstwie, a dodatkowym – osiągnięty przychód netto ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług oraz operacji finansowych lub wysokość sumy aktywów na koniec danego roku obrotowego. Istotnym wymogiem dotyczącym MSP w polskim prawodawstwie był także zapis dotyczący ich niezależności. Zgodnie z nim nie uważano za małego (lub średniego) przedsiębiorcy, w którym podmioty inne niż małe (lub małe i średnie) posiadały:

- więcej niż 25% wkładów, udziałów lub akcji,
- prawa do ponad 25% udziału w zysku,
- więcej niż 25% głosów w zgromadzeniu wspólników (akcjonariuszy).

Tab. 1. Kryteria dla sektora małych i średnich przedsiębiorstw w krajach Unii Europejskiej
Definition of SME in EU countries

Wyszczególnienie	Do 31 grudnia 2004 r.		Od 1 stycznia 2005 r.	
Przedsiębiorstwa	MAŁE	ŚREDNIE	MAŁE	ŚREDNIE
Zatrudnienie	do 49 osób	do 249 osób	do 49 osób	do 249 osób
Przychody netto	do 7 mln €	do 40 mln €	do 10 mln €	do 50 mln €
Suma bilansowa	do 5 mln €	do 27 mln €	do 10 mln €	do 43 mln €

Źródło: Opracowanie własne.

1 stycznia 2005 r. weszła w życie uchwalona 6.05.2003 r. (Zalecenie nr 2003/361/EC) nowelizacja Rekomendacji Komisji Europejskiej, wprowadzająca nowe regulacje w definicji małych i średnich przedsiębiorstw. Będzie ona obowiązywała przez 4 lata do czasu kolejnego zrewidowania pułapu przychodów netto ze sprzedaży oraz sumy aktywów bilansu.[2] W Polsce wykładnią dla tych przepisów unijnych jest Ustawa o swobodzie działalności gospodarczej.[3] Nowa rekomendacja wprowadziła liczne zmiany w klasyfikacji MSP. Przede wszystkim nastąpiło znaczne podwyższenie maksymalnych wartości progowych w przypadku kryteriów finansowych. Bez zmian natomiast pozostały kryteria dopuszczalnej wielkości zatrudnienia pracowników w firmie (zob. tabela 1). Wyodrębniono również z grupy małych podmiotów mikroprzedsiębiorstwa. Jako te jednostki definiowane są firmy, w których zatrudnionych jest do 9 pracowników i które spełniają jedno z dwóch kryteriów finansowych. Pierwszy warunek stanowi, że przychody netto ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług oraz operacji finanso-

[2] I. Jaskólska, *Nowe kryteria dla MSP*, „Parkiet" – dodatek specjalny Europa u Ciebie, nr 6 z 06.2004 r., s. 7.

[3] Ustawa z 02.07.2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej, Dz. U. 2004, nr 173, poz. 1807.

wych mikroprzedsiębiorstwa nie mogą przekroczyć 2 mln €, zaś drugi, iż suma aktywów bilansu na koniec roku obrotowego nie może być większa niż 2 mln €.

Istotną zmianą związaną z wprowadzeniem nowej rekomendacji jest również rezygnacja z dotychczasowego warunku niezależności podmiotu i wprowadzenie w to miejsce trzech rodzajów przedsiębiorstw, różnicowanych z punktu widzenia ich powiązań własnościowych. Jednostki gospodarcze mogą być definiowane według tej typologii jako:

- przedsiębiorstwo autonomiczne – każda firma niesklasyfikowana jako partnersko lub ściśle powiązana, w której inny podmiot posiada mniej niż 25% udziałów;
- przedsiębiorstwo partnersko powiązane – każda jednostka niezaliczona do grupy podmiotów ściśle powiązanych, w której inna firma samodzielnie lub wspólnie z przedsiębiorstwami ściśle z nią powiązanymi posiada powyżej 25% głosów lub kapitału;
- przedsiębiorstwo ściśle powiązane – w którym 50% lub więcej udziałów (albo równoważnej kontroli) należy do innego podmiotu lub grupy jednostek ściśle powiązanych.

Od powyższej klasyfikacji istnieje jednak pewne odstępstwo. W przypadku gdy próg 25% udziałów w kapitale lub głosach firmy został zrównoważony lub przekroczony przez grupę inwestorów będących: władzami publicznymi, funduszami *venture capital*, uniwersytetami lub jednostkami badawczymi non-profit, inwestorami instytucjonalnymi (m.in. regionalne fundusze rozwoju) lub autonomicznymi władzami samorządowymi (z budżetem mniejszym niż 10 mln euro i liczące mniej niż 5 tys. mieszkańców), to przy założeniu braku ich ścisłego powiązania można uznać taki podmiot za przedsiębiorstwo autonomiczne.[4]

LICZEBNOŚĆ SEKTORA MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW
The size of the sector of small and medium enterprises

Stan ilościowy firm klasyfikowanych jako małe i średnie przedsiębiorstwa jest w Polsce bardzo zmienny w czasie. Sytuacja taka wynika z faktu, że każdego dnia jest w kraju zakładanych kilkaset nowych podmiotów, ale też codziennie kilkaset już istniejących upada. Każda nowa jednostka gospodarcza powoływana do życia musi zostać zarejestrowana w Urzędzie Statystycznym. Rejestr REGON prowadzony przez ten organ jest głównym źródłem informacji o liczebności firm w poszczególnych klasach wielkości przedsiębiorstw. Według danych na koniec 2002 r. najliczniejszą grupę stanowią mikropodmioty, zatrudniające

[4] Szerzej na temat typologii małych i średnich przedsiębiorstw wprowadzonej przez nową Rekomendację Komisji Europejskiej: K. Wach, *Więcej dla mniejszych*, „Rzeczpospolita” z 5.01. 2004, s. B8.

do 9 osób (por. tabela 2). Wśród jednostek z tego sektora najwięcej jest firm jednoosobowych, których na koniec 2003 r. było 2 795,9 tys.[5]

Tab. 2. Liczba przedsiębiorstw w Polsce według rejestru REGON w latach 2000–2002
The number of companies in Poland according to REGON register in 2000–2002

Wielkość zatrudnienia	2000	2001	2002	rok poprzedni = 100%	
	w tys.			2001	2002
do 9 osób	3 029,9	3 206,5	3 346,9	105,8%	104,4%
10–49 osób	117,2	131,1	137,6	111,9%	105,0%
50–249 osób	29,1	30,8	30,4	105,8%	98,7%
Ponad 249 osób	6,4	6,6	6,3	103,1%	95,5%
RAZEM MSP	3 176,2	3 368,4	3 514,9	106,1%	104,3%
PODMIOTY OGÓŁEM	3 182,6	3 375,0	3 521,2	106,0%	104,3%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Liczba przedsiębiorstw wg REGON, www.parp.gov.pl/01.php/.

Z danych zawartych w tabeli 2 wynika, iż największy wpływ na wzrost liczby przedsiębiorstw w Polsce ma rosnąca liczebność małych i mikrofirm. Szczególnie istotny jest przyrost podmiotów zaliczanych do klasy małych, gdyż to właśnie one są najbardziej innowacyjne i często inicjują wiele przemian gospodarczych. Na uwagę zasługuje również systematyczny i w miarę stabilny (około 5% rocznie) wzrost liczby mikroprzedsiębiorstw. Dynamika liczby krajowych firm została nieco wyhamowana w 2002 r., kiedy zanotowany został spadek liczby średnich i dużych jednostek, wywołany znacznym pogorszeniem koniunktury gospodarczej.

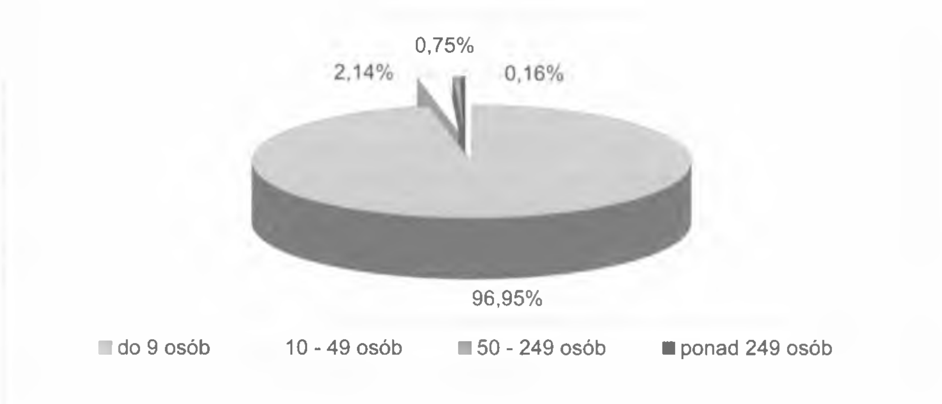
Na koniec 2003 r. w systemie REGON było zarejestrowanych 3 581 tys. podmiotów. W całym 2003 r. powstało w Polsce 253,5 tys. nowych firm, czyli o 6,4% mniej niż rok wcześniej. Spadek ten był jednak znacznie mniejszy niż w 2001 r., gdy wyniósł 22,4%.[6] Liczba nowo zakładanych przedsiębiorstw maleje systematycznie od 1997 r., kiedy zarejestrowano ich około 500 tys., o 150 tys. mniej niż w rekordowym roku 1996. Po II kwartałach 2004 r. rejestr GUS obejmował ogółem 3 573,3 tys. jednostek (z czego 3 441 tys. w sektorze prywatnym), o 8,3 tys. mniej niż na koniec roku 2003. Pierwszy raz od 1995 r. zanotowano ujemną wartość „stopy przyrostu" firm w Polsce.[7]

W polskiej praktyce rynkowej liczba zarejestrowanych w systemie REGON przedsiębiorstw nie pokrywa się jednak z liczbą podmiotów rzeczywiście prowadzących działalność gospodarczą, które określane są mianem firm aktyw-

[5] P. Blajer, *Nowi mniej, starzy więcej*, „Rzeczpospolita" z 10.03.2004, s. B1.
[6] G. Brycki, *Coraz mniej nowych firm*, „Rzeczpospolita" z 25.02.2004, s. B1.
[7] K. Bacławski, *Kłopoty z przedsiębiorczością*, „Rzeczpospolita" z 22.10.2004, s. B5.

nych.[8] Liczba tych przedsiębiorstw[9], według stanu na koniec 2002 r., wynosiła 1 735,4 tys., z czego jednostek małych i średnich było 1 732,7 tys., co stanowi 99,84% ogółu wszystkich krajowych aktywnych podmiotów (por. rysunek 1). Odsetek ten jest w Polsce wyższy niż w rozwiniętych krajach, w których udział liczbowy małych i średnich firm w całkowitej zbiorowości przekracza 95%, a najczęściej oscyluje wokół 99%.[10]

Liczba aktywnych MSP zwiększyła się w 2002 r. o 4,7%. Zanotowany w tym roku wzrost rzeczywiście działających firm był pierwszy od kilku lat. Wcześniej, przez trzy ostatnie lata zauważalny był spadek liczby funkcjonujących przedsiębiorstw. Analiza danych zawartych w tabeli 3 wskazuje jednak, iż wzrost liczby aktywnych MSP wywołany został jedynie przez powiększenie liczebności podmiotów zatrudniających do 49 osób. W przypadku jednostek średnich oraz dużych nadal utrzymywał się trend spadkowy.



Rys. 1. Struktura aktywnych przedsiębiorstw według klas wielkości w 2002 r. (w %)
Structure of active companies according to size categories in 2002 (%)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Liczba aktywnych przedsiębiorstw, www.parp.gov.pl/02.php/.

[8] Przedsiębiorstwo aktywne to podmiot rzeczywiście funkcjonujący na rynku w odróżnieniu od nieaktywnego, które zawiesiło działalność lub jej zaprzestało i nie zgłosiło tego faktu do GUS. Por. *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 1998–1999*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2001, s. 28.

[9] Przedsiębiorstw aktywnych według wielkości oprócz rolnictwa, leśnictwa, rybołówstwa i rybactwa oraz administracji publicznej. Zob. *Raport o stanie małych i średnich przedsiębiorstw w 2002 r.*, www.parp.gov.pl/doc/msp2002.pdf/.

[10] E. Odorzyńska, *Rola małych i średnich przedsiębiorstw w gospodarce*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa" 2000, nr 6, s. 6.

Tab. 3. Liczba aktywnych przedsiębiorstw w Polsce w latach 2000–2002
The number of active companies in Poland in 2000–2002

Klasa przedsiębiorstw	2000	2001	2002	rok poprzedni = 100%	
	w tys.			2001	2002
0–49 zatrudnionych	1 748,8	1 641,4	1 719,6	93,9%	104,8%
50–249 zatrudnionych	14,2	13,4	13,1	94,4%	97,8%
powyżej 249 zatrudnionych	3,1	2,8	2,7	90,3%	96,4%
OGÓŁEM MSP	1 763,0	1 654,8	1 732,7	93,9%	104,7%
OGÓŁEM PODMIOTY	1 766,1	1 657,6	1 735,4	93,9%	104,7%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Liczba aktywnych przedsiębiorstw, www.parp.gov.pl/02.php/.

Dogłębna analiza danych zawartych w tabelach 2 i 3 pozwala wysunąć pewne wnioski. Po pierwsze, corocznie stan systemu REGON wykazuje zwiększającą się liczbę MSP, wynikającą z większej liczby nowych rejestracji niż odnotowanych przypadków ogłoszenia upadłości, likwidacji lub łączenia się firm. Jednocześnie stale obniża się poziom liczebności podmiotów aktywnie funkcjonujących. Oznacza to, iż wiele przedsiębiorstw nie rozpoczyna faktycznie działalności po zarejestrowaniu lub też w czasie krótszym niż rok kończy ją, nie informując o tym organów statystycznych. Po drugie, stosunek liczby firm aktywnie funkcjonujących do liczby zarejestrowanych jednostek wynosił na koniec 2002 r. – 0,493 – czyli ponad 50% krajowych przedsiębiorstw nie prowadziło jakiejkolwiek działalności. Wartość tego wskaźnika jest na niepokojącym poziomie, gdyż w 2000 r. wynosił on jeszcze 0,555, a w 1998 r. nawet 0,631. Znaczy to, iż obecnie zaledwie co drugi podmiot gospodarczy w Polsce rzeczywiście istnieje.

STRUKTURA AKTYWÓW MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW
Structure of SME assets

Małe i średnie przedsiębiorstwa czynnie partycypują w tworzeniu produktu krajowego brutto. Udział MSP w generowaniu PKB wyniósł w 2002 r. 48,6%, z tego małych i mikrofirm – 40,5%, a średnich 8,1%. Corocznie powiększa się wpływ najmniejszych jednostek na wysokość PKB (38% w 1999 r., 39% w 2000 r., 39,3% w 2001 r.), maleje zaś udział średnich podmiotów w jego tworzeniu (od 10,2% w 1999 r. do 9% w 2001 r.).[11] Wytworzenie przez sektor MSP wartości dodanej nie byłoby jednak możliwe bez posiadania odpowiedniego zaplecza majątkowego.

[11] Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, *Udział w tworzeniu PKB*, www.parp.gov.pl/03.php/.

Tab. 4. Aktywa sektora przedsiębiorstw w Polsce w latach 2002–2003
Business sector assets in Poland in 2002–2003

Wyszczególnienie	Jedn. m.	Rok	Ogółem	w tym podmioty zatrudniające 10–49 osób	50–249 osób	powyżej 249 osób
Liczba jednostek	szt.	2002	44 064	28 398	12 908	2 758
		2003	45 742	29 867	13 176	2 699
	%	2002	100,0	64,4	29,3	6,3
		2003	100,0	65,3	28,8	5,9
Aktywa ogółem	mld zł	2002	1 053,1	174,0	277,1	602,0
		2003	1 145,6	196,8	299,9	648,8
	%	2002	100,0	16,5	26,3	57,2
		2003	100,0	17,2	26,2	56,6
Aktywa trwałe	mld zł	2002	683,0	104,9	168,6	409,5
		2003	728,2	116,2	177,2	434,8
	%	2002	100,0	15,4	24,7	60,0
		2003	100,0	16,0	24,3	59,7
w tym rzeczowe aktywa trwałe	mld zł	2002	535,2	73,0	140,3	321,9
		2003	559,2	77,9	144,0	337,3
	%	2002	100,0	13,6	26,2	60,1
		2003	100,0	13,9	25,8	60,3
w tym inwestycje długoterminowe	mld zł	2002	84,5	20,3	16,7	47,5
		2003	104,4	28,5	19,3	56,6
	%	2002	100,0	24,0	19,8	56,2
		2003	100,0	27,3	18,5	54,2
Aktywa obrotowe	mld zł	2002	370,1	69,1	108,5	192,5
		2003	417,3	80,6	122,7	214,0
	%	2002	100,0	18,7	29,3	52,0
		2003	100,0	19,3	29,4	51,3
w tym zapasy	mld zł	2002	99,7	18,0	30,0	51,7
		2003	106,6	21,2	32,3	53,1
	%	2002	100,0	18,1	30,1	51,9
		2003	100,0	19,9	30,3	49,8
w tym należności krótkoterminowe	mld zł	2002	192,4	35,1	58,1	99,2
		2003	213,8	41,4	65,3	107,1
	%	2002	100,0	18,3	30,2	51,6
		2003	100,0	19,4	30,5	50,1
w tym inwestycje krótkoterminowe	mld zł	2002	67,1	14,9	18,4	33,8
		2003	86,8	16,7	23,0	47,1
	%	2002	100,0	22,2	27,5	50,3
		2003	100,0	19,3	26,5	54,2

Źródło: Obliczenia własne na podstawie: *Bilansowe wyniki finansowe podmiotów gospodarczych w 2002 r.*, GUS, Warszawa 2003, tabl. 35, s. 103 i *Bilansowe wyniki finansowe podmiotów gospodarczych w 2003 r.*, GUS, Warszawa 2004, tabl. 35, s. 103.

Majątek przedsiębiorstw należy do podstawowych składników ich potencjału ekonomicznego.[12] Jest on bilansowo tworzony przez aktywa trwałe i aktywa obrotowe. Rola obydwu części majątku jest różna. Aktywa trwałe obejmują majątek niezbędny do przeprowadzania procesów produkcyjnych i usługowych, wykorzystywany zazwyczaj przez okres kilku lat. Aktywa trwałe można więc określić jako środki pracy.[13] Aktywa obrotowe natomiast umożliwiają dokonanie realnych operacji wytworzenia danego dobra lub usługi. Majątek ten charakteryzuje się ciągłym zaangażowaniem w procesach gospodarczych, realizowanych przez jego przekształcenia z produkcji w zapasy, a następnie w należności i ostatecznie w środki pieniężne. Aktywa obrotowe zdefiniować więc można jako przedmioty pracy.[14] Wielkość i strukturę aktywów krajowego sektora przedsiębiorstw za lata 2002–2003 przedstawia tabela 4.

Aktywa podmiotów gospodarczych na koniec 2003 r.[15] wynosiły 1 145,6 mld zł i były o 8,8% większe niż na koniec 2002. Aktywa trwałe stanowiły 63,6% wartości majątku, zaś aktywa obrotowe 36,4%. Największą pozycją bilansową były rzeczowe aktywa trwałe, które pokrywały prawie 49% całkowitego majątku sektora przedsiębiorstw (i stanowiły ponad ¾ majątku trwałego). Bardzo niepokojąco na tym tle prezentowała się natomiast struktura aktywów obrotowych. Na należności krótkoterminowe przypadało ponad 51% aktywów obrotowych (stanowiły one również prawie 19% ogółu majątku firm), podczas gdy na środki pieniężne i inne aktywa finansowe przypadało tylko niecałe 21%. Dodatkowo w zapasach zamrożonych było prawie 26% całości aktywów obrotowych.

Analiza danych zawartych w tabeli 4 pozwala wyciągnąć wniosek, iż wzrasta udział sektora małych firm w aktywach ogółem i poszczególnych pozycjach bilansowych, maleje zaś udział podmiotów z sektora przedsiębiorstw średnich. Majątek sektora MSP stanowił bowiem 43,4% całości aktywów krajowych firm (z czego 17,2% przypadało na jednostki małe, zaś 26,2% na średnie). Udział podmiotów z tej klasy wielkości przedsiębiorstw w aktywach trwałych ogółem wynosił 40,3%, a w aktywach obrotowych 48,7%. Struktura taka ma swoje uzasadnienie w fakcie, iż MSP nie prowadzą zazwyczaj działalności w sektorach produkcyjnych opartych na technologiach wysoce kapitałochłonnych, angażujących znaczny majątek trwały. Poza tym małe firmy narażone są często na nie-

[12] A. Skowronek-Mielczarek, *Źródła zewnętrznego finansowania małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej, Warszawa 2002, s. 26.

[13] M. Rekowski, *Wprowadzenie do mikroekonomii*, Marek Rekowski 2001, Poznań 2001, s. 13.

[14] *Ibid.*, s. 13.

[15] Stan aktywów sektora przedsiębiorstw i poszczególnych pozycji bilansowych nie odnosi się do wszystkich zarejestrowanych lub aktywnie prowadzących działalność jednostek gospodarczych, a jedynie do grupy podmiotów objętych badaniem GUS. Dane przedstawione za 2002 r. dotyczą 44 064 firm poddanych badaniom, a za 2003 r. dotyczą 45 742 zbadanych przedsiębiorstw.

przestrzeganie terminów płatności przez duże jednostki, co powoduje narastanie ich należności krótkoterminowych budujących poziom aktywów obrotowych.

ŹRÓDŁA FINANSOWANIA MAJĄTKU MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW

Sources of financing of the SME assets

Posiadany przez krajowe przedsiębiorstwa majątek jest finansowany przez dwa źródła kapitałów: kapitał własny i kapitał obcy, które tworzą wspólnie stronę pasywów w bilansie.[16] Stan i struktura wykorzystywanych przez jednostki gospodarcze źródeł finansowania działalności w odniesieniu do całej zbiorowości firm przedstawione są w tabeli 5.

Całkowite zasoby kapitałowe sektora MSP stanowiły na koniec 2003 r. 43,4% całości łącznych kapitałów własnych i obcych krajowych podmiotów gospodarczych. Wyposażenie małych i średnich firm w kapitały własne było jeszcze niższe, gdyż stanowiły one tylko 42,3% ogółu kapitałów własnych przedsiębiorstw (z czego 14,6% przypadało na jednostki małe, zaś 27,7% na średnie). Udział jednostek z tej klasy wielkości podmiotów w kapitale podstawowym wynosił jednak 47,4%, co oznacza, iż MSP nie posiadają znaczących środków pieniężnych skumulowanych w funduszach zapasowym, rezerwowych czy zysku z lat ubiegłych. Na kapitały obce wykorzystywane przez ten sektor firm przypadało natomiast 44,2% wszystkich bilansowych obcych źródeł finansowania.

Niezmiernie interesujący wydaje się fakt, że w przypadku finansowania majątku długoterminowymi kapitałami obcymi aż 61,3% wykorzystania tego źródła przypadało na duże jednostki, a zaledwie 38,6% na MSP. Udział tego sektora w finansowaniu za pomocą krótkoterminowego długu wynosił, podobnie jak udział przedsiębiorstw dużych – 50%.

Ze względu na temat publikacji ważne jest również przedstawienie struktury wykorzystywanych przez podmioty gospodarcze źródeł finansowania działalności w odniesieniu do udziału poszczególnych rodzajów kapitałów w całości pasywów. Dane charakteryzujące wielkość i strukturę kapitałów przedsiębiorstw w takim ujęciu, według stanu na koniec 2003 r., prezentują tabela 6 oraz rysunek 2.

[16] W literaturze anglojęzycznej termin „pasywa" odnosi się wyłącznie do zobowiązań danej firmy. Z powyższego powodu źródłami finansowania majątku przedsiębiorstwa są: pasywa i kapitał własny. Por. W. Gos, *Sprawozdawczość i rewizja finansowa – część I*, Instytut Audytu i Doradztwa CAPITAL, Warszawa 2005, s. 62.

Tab. 5. Pasywa sektora przedsiębiorstw w Polsce w latach 2002–2003
Business sector liabilities in Poland in 2002–2003

Wyszczególnienie	Jedn. m.	Rok	Ogółem	w tym podmioty zatrudniające		
				10–49 osób	50–249 osób	Powyżej 249 osób
Liczba jednostek	szt.	2002	44 064	28 398	12 908	2 758
		2003	45 742	29 867	13 176	2 699
	%	2002	100,0	64,4	29,3	6,3
		2003	100,0	65,3	28,8	5,9
Kapitał ogółem	mld zł	2002	1 053,1	174,0	277,1	602,0
		2003	1 145,6	196,8	299,9	648,8
	%	2002	100,0	16,5	26,3	57,2
		2003	100,0	17,2	26,2	56,6
Kapitał własny	mld zł	2002	470,4	72,0	137,0	261,5
		2003	519,8	75,8	144,1	299,8
	%	2002	100,0	15,3	29,1	55,6
		2003	100,0	14,6	27,7	57,7
w tym kapitał podstawowy	mld zł	2002	321,8	55,1	96,4	170,3
		2003	361,1	71,7	99,3	190,1
	%	2002	100,0	17,1	30,0	52,9
		2003	100,0	19,9	27,5	52,6
Kapitał obcy	mld zł	2002	582,7	102,1	140,1	340,5
		2003	625,8	121,0	155,8	349,0
	%	2002	100,0	17,5	24,0	58,4
		2003	100,0	19,3	24,9	55,8
w tym rezerwy na zobowiązania	mld zł	2002	26,9	3,2	3,5	20,2
		2003	30,7	3,2	3,9	23,6
	%	2002	100,0	11,9	13,0	75,1
		2003	100,0	10,4	12,7	76,9
w tym zobowiązania długoterminowe	mld zł	2002	161,5	27,1	32,8	101,6
		2003	184,8	32,6	38,9	113,3
	%	2002	100,0	16,8	20,3	62,9
		2003	100,0	17,6	21,0	61,3
w tym zobowiązania krótkoterminowe	mld zł	2002	351,7	66,1	94,1	191,5
		2003	366,0	79,6	103,5	182,9
	%	2002	100,0	18,8	26,8	54,4
		2003	100,0	21,7	28,3	50,0

Źródło: Obliczenia własne na podstawie: *Bilansowe wyniki finansowe podmiotów gospodarczych w 2002 r.*, GUS, Warszawa 2003, tabl. 35, s. 103 i *Bilansowe wyniki finansowe podmiotów gospodarczych w 2003 r.*, GUS, Warszawa 2004, tabl. 35, s. 103.

Tab. 6. Kapitały sektora przedsiębiorstw w Polsce w 2003 roku
Business sector capital in Poland in 2003

Wyszczególnienie	Ogółem		w tym podmioty zatrudniające					
			10–49 osób		50–249 osób		powyżej 249 osób	
	mld zł	%	mld zł	%	mld zł	%	mld zł	%
Kapitał ogółem	**1 145,6**	**100,0**	**196,8**	**100,0**	**299,9**	**100,0**	**648,8**	**100,0**
Kapitał własny	519,8	45,4	75,8	38,5	144,1	48,0	299,8	46,2
w tym kapitał podstawowy	361,1	31,5	71,7	36,4	99,3	33,1	190,1	29,3
Kapitał obcy	625,8	54,6	121,0	61,5	155,8	52,0	349,0	53,8
w tym rezerwy na zobowiązania	30,7	2,7	3,2	1,6	3,9	1,3	23,6	3,6
w tym zobowiązania długoterminowe	184,8	16,1	32,6	16,6	38,9	13,0	113,3	17,5
w tym zobowiązania krótkoterminowe	366,0	31,9	79,6	40,4	103,5	34,5	182,9	28,2

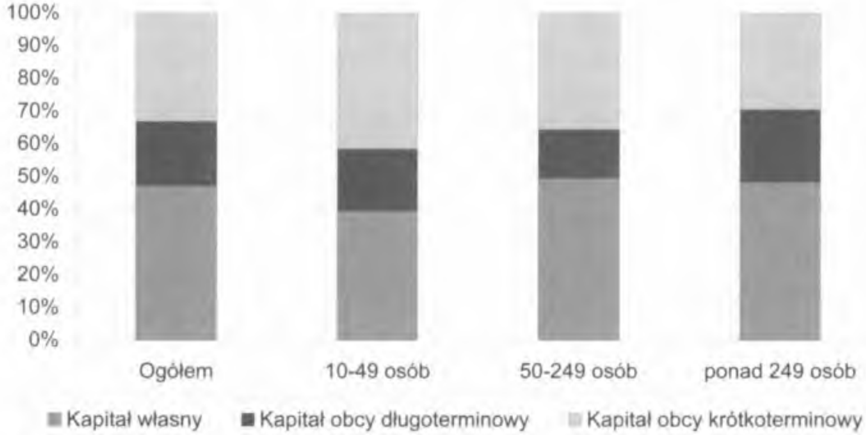
Źródło: Obliczenia własne na podstawie: *Bilansowe wyniki finansowe podmiotów gospodarczych w 2003 r.*, GUS, Warszawa 2004, tabl. 35, s. 103.

Kapitał własny stanowił w całym sektorze podmiotów gospodarczych w Polsce na koniec 2003 r. 45,4% kapitałów ogółem. Dominującym źródłem finansowania był więc kapitał obcy charakteryzujący się 54,6% udziałem w kapitałach całkowitych. Pomiędzy klasami wielkości jednostek występują jednak różnice w wykorzystaniu poszczególnych źródeł finansowania.

Struktura kapitałowa małych przedsiębiorstw zbudowana była w 38,5% przez kapitał własny (w którym prawie 95-procentowy udział posiadał kapitał podstawowy, co potwierdza tezę postawioną powyżej o braku zasobów finansowych w pozostałych pozycjach księgowych funduszu własnego) i w 61,5% przez kapitał obcy (w którym prawie 2/3 stanowiły zobowiązania krótkoterminowe). W przypadku firm średnich działalność finansowana była w 48% kapitałem własnym, a w 52% kapitałem obcym. Taka relacja kapitałowa jest korzystniejsza niż struktura występująca w małych podmiotach, gdyż nie występuje silne uzależnienie od kapitału obcego. Na kapitał podstawowy przypadało niespełna 69% kapitału własnego, co świadczy o posiadaniu przez ten sektor przedsiębiorstw pewnych skumulowanych nadwyżek finansowych. Podobnie jak w przypadku jednostek małych struktura kapitałów obcych średnich firm była zdominowana przez dług krótkoterminowy stanowiący 66% finansowania obcego. Udział zobowiązań krótkookresowych w kapitale ogółem średnich podmiotów wynosił jednak niecałe 35%, podczas gdy w małych przedsiębiorstwach relacja ta wynosiła prawie 41%.

Odnosząc powyższe wartości do poziomu aktywów obrotowych (zarówno w małych, jak i średnich firmach stanowiły one prawie 41% aktywów ogółem),

można stwierdzić, iż najmniejsze jednostki gospodarcze finansują swój majątek obrotowy wyłącznie zobowiązaniami krótkoterminowymi, podczas gdy średnie podmioty angażują w finansowanie także kapitały długoterminowe. Wprzęganie w proces finansowania aktywów obrotowych długookresowych kapitałów obcych nie jest zjawiskiem pożądanym. Środki te powinny bowiem wraz z kapitałami własnymi finansować majątek trwały.



Rys. 2. Struktura kapitałów sektora przedsiębiorstw w Polsce w 2003 roku
Structure of capital resources in the business sector in Poland in 2003

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Bilansowe wyniki finansowe podmiotów gospodarczych w 2003 r.*, GUS, Warszawa 2004, tabl. 35, s. 103.

EFEKTY FINANSOWE FUNKCJONOWANIA MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW
Financial effects of operation of SME

Pełna prezentacja ekonomicznych aspektów prowadzenia działalności gospodarczej przez sektor małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce wymaga również przedstawienia uzyskanych przez tę grupę firm wyników finansowych. W tabeli 7 zaprezentowano podstawowe kategorie finansowe i ich strukturę w zależności od wielkości jednostek gospodarczych, mierzonej liczbą zatrudnionych pracowników.

W roku 2003 małe podmioty zrealizowały 19,5% ogółu przychodów z całokształtu działalności sektora przedsiębiorstw. Udział średnich firm w całości przychodów wyniósł 28,9%. W porównaniu do 2002 r. zwiększył się (kosztem dużych podmiotów) wpływ zarówno małych, jak i średnich przedsiębiorstw na sumę przychodów krajowych jednostek gospodarczych. W wyniku finansowym

brutto MSP partycypują w identycznej wielkości, jak w przychodach ogółem (48,4%). Niezmiernie interesujące jest jednak to, iż na małe firmy przypada 23,7% całkowitego wyniku brutto, a na średnie podmioty jedynie jeden punkt procentowy więcej.

Tab. 7. Wyniki finansowe sektora przedsiębiorstw w Polsce w latach 2002–2003
Financial results in business sector in Poland in 2002–2003

Wyszczególnienie	Jedn. m.	Rok	Ogółem	W tym podmioty zatrudniające		
				10–49 osób	50–249 osób	powyżej 249 osób
Liczba jednostek	szt.	2002	44 064	28 398	12 908	2 758
		2003	45 742	29 867	13 176	2 699
	%	2002	100,0	64,4	29,3	6,3
		2003	100,0	65,3	28,8	5,9
Przychody z całokształtu działalności	mld zł	2002	1 225,5	224,8	351,8	648,9
		2003	1 399,2	273,0	404,3	722,0
	%	2002	100,0	18,3	28,7	53,0
		2003	100,0	19,5	28,9	51,6
Koszty uzyskania przychodów z całokształtu działalności	mld zł	2002	1 219,5	225,4	347,3	646,8
		2003	1 357,2	261,7	394,3	701,2
	%	2002	100,0	18,5	28,5	53,0
		2003	100,0	19,3	29,1	51,7
Wynik finansowy brutto	mld zł	2002	6,5	-0,4	4,7	2,3
		2003	40,9	9,7	10,1	21,1
	%	2002	100,0	-6,5	71,7	34,7
		2003	100,0	23,7	24,7	51,6
Wynik finansowy netto	mld zł	2002	-3,6	-1,8	1,8	-3,5
		2003	26,8	8,2	6,3	12,3
	%	2002	100,0	51,6	-49,3	97,7
		2003	100,0	30,6	23,5	45,9
Zysk netto	mld zł	2002	34,7	6,8	10,7	17,2
		2003	54,7	15,9	12,9	25,9
	%	2002	100,0	19,6	30,8	49,6
		2003	100,0	29,1	23,6	47,3
Strata netto	mld zł	2002	38,2	8,6	8,9	20,7
		2003	27,9	7,7	6,7	13,6
	%	2002	100,0	22,5	23,3	54,2
		2003	100,0	27,5	23,9	48,6

Źródło: Obliczenia własne na podstawie: *Bilansowe wyniki finansowe podmiotów gospodarczych w 2002 r.*, GUS, Warszawa 2003, tabl. 34, s. 102 i *Bilansowe wyniki finansowe podmiotów gospodarczych w 2003 r.*, GUS, Warszawa 2004, tabl. 34, s. 102.

Jeszcze bardziej ciekawe zjawisko można zaobserwować w odniesieniu do wyniku finansowego netto. Małe i średnie jednostki wytwarzające prawie co drugą złotówkę przychodów generują bowiem ponad 54% całkowitego zysku netto, przy tym aż 30,6% przypada na przedsiębiorstwa małe. Warto w tym miejscu podkreślić, iż 2003 r. został zamknięty dodatnim wynikiem finansowym w wysokości 26,8 mld zł, podczas gdy w 2002 r. zanotowano w sektorze firm ujemny wynik netto w wysokości 3,6 mld zł. Stratę tę wygenerowały małe i duże jednostki gospodarcze. Jedynie średnie podmioty w 2002 r. osiągnęły zysk netto w wysokości 1,8 mld zł, który nieco złagodził bardzo zły wynik finansowy całego sektora przedsiębiorstw.

PODSUMOWANIE
Conclusions

Reasumując, należy zwrócić uwagę na kilka istotnych faktów. Po pierwsze, liczba przedsiębiorstw zarejestrowanych w Polsce przyjmuje dużo wyższą wartość niż liczba firm rzeczywiście prowadzących działalność gospodarczą. Stosunek liczby podmiotów aktywnie funkcjonujących do liczby zarejestrowanych jednostek nie przekraczał na koniec 2002 r. – 50%, co oznacza, że zaledwie co drugie krajowe przedsiębiorstwo rzeczywiście istnieje.

Po drugie, udział należności krótkoterminowych w aktywach obrotowych polskich podmiotów gospodarczych na koniec 2003 r. wynosił aż 51% (w małych i średnich firmach prawie 53%), podczas gdy zapasy stanowiły 26%, a środki pieniężne i inne aktywa finansowe zaledwie 21% całości aktywów obrotowych. Tak wysoki poziom narosłych należności handlowych (stanowiły one jednocześnie w przytoczonym powyżej okresie również około 19% ogółu majątku przedsiębiorstw) zdecydowanie utrudnia prowadzenie działalności operacyjnej jednostkom gospodarczym i zmusza je do zaciągania kolejnych zobowiązań w celu finansowania bieżącego funkcjonowania.

Po trzecie, podkreślić należy, że sektor MSP w Polsce, posiadający niskie kapitały własne, jako źródło finansowania swojej działalności wykorzystuje przeważnie kapitał obcy. W praktyce oznacza to, że w sytuacji dalszego wzrostu wartości aktywów przedsiębiorstwa zmuszone będą sfinansować ten przyrost przez pozyskanie środków pieniężnych przede wszystkim z dodatkowych obcych źródeł kapitałów. W obliczu dużych trudności z otrzymaniem kredytu bankowego fakt ten może być istotnym determinantem zainteresowania tej grupy firm takimi instrumentami finansowania, jak faktoring czy emisja komercyjnych papierów dłużnych.

Po czwarte, poprawa koniunktury w polskiej gospodarce od 2003 r. pozwala przypuszczać jednak, że w kolejnych latach wyniki finansowe firm będą osiągały coraz wyższy dodatni poziom, dzięki czemu krajowe podmioty będą mogły

akumulować środki pieniężne, powiększając wielkość swoich kapitałów własnych.

SUMMARY

Within the last few years there has occurred a clear tendency for the small and medium enterprises (SME) to take over, from large companies, the dominating position in the basic economic categories such as: creating new workplaces or participation in generating the GDP (gross domestic product) value. Thus the role and significance of small and medium economic entities in Polish economy is increasing steadily.

In the light of the above, we should ask what economic potential the businesses of this size have and if it is sufficient for their farther dynamic growth and increasing their competitiveness against the big companies. The aim of the author of this paper was to analyze the assets and capital resources of companies in the SME sector as well as their financial results as compared to the corresponding data for big economic entities in order to answer the above stated question.